

限定
30名

東南アジアで販路開拓をしたい企業の海外部門責任者様へ

参加料
無料

開催：2016年 9月27日(火) 15:00~17:00

東南アジアを攻める！ 販路獲得手法

海外進出を成功に導くセミナー

申込は裏面へ

講演テーマ① 海外販路開拓最新事例

新興国での販路開拓の最新事例！
「本当に使える」海外ターゲットリストとは？

◆講演概要

- ✓ 海外販路開拓におけるリスト活用でよくある間違い
- ✓ 「本当に使える」海外販路開拓リストとは？
- ✓ 海外販路開拓最新成功事例紹介

◆講師紹介

ストラテジック・デシジョン・イニシアティブ株式会社
代表取締役兼CEO 古川 エドワード 英太郎 氏

1974年香港生まれ。中学、高校はシンガポールのアメリカンスクールで過ごす。関西学院大学卒業。2002年にStrategic Decision Initiative(HK)Ltd.を創業し、中国でのリサーチ、マーケティング事業を開始。07年、ストラテジック・デシジョン・イニシアティブ設立と共に拠点を東京に移す。12年に代表取締役に就任。

講演テーマ② 取引先調査の重要性

取引先審査のプロが語る！
海外企業との取引における要諦

◆講演概要

- ✓ 海外取引の基本！取引先信用調査の重要性
- ✓ 海外企業の信用調査手法とポイント
- ✓ 海外取引管理ツール「コノサー」のご紹介

◆講師紹介

三井物産クレジットコンサルティング株式会社
代表取締役社長 松居 敏哉
コノサー事業室長 飯田 正一

与信管理・債権管理を中心としたリスクコンサルティング事業を展開。各企業の実態に合った与信管理規程や運用ルール作りに定評があり、豊富な実績を有している。300万社を超える企業情報データベースと、30年以上にわたって蓄積された三井物産の格付けロジックにより、与信管理業務の効率化サポートに邁進する。与信管理体制の導入から、現場への浸透まで一気通貫したサービスを提供する。

今回皆様にお伝えする内容は・・・

- 東南アジア販路開拓の最新成功事例
- 海外販路開拓におけるリスト活用で「よくある間違い」
- 「本当に使える」海外販路開拓ターゲットリストとは？
- 海外取引の基本！取引先信用調査の重要性

日時	2016年9月27日(火)15:00～17:00 (開場14:30)	
対象	東南アジアでの販路開拓をしたい企業の経営者様・海外事業部門の責任者様	
講演概要	第1講座	新興国での販路開拓の最新事例！「本当に使える」海外ターゲットリストとは？ ストラテジック・デザイン・イニシアティブ株式会社 代表取締役兼CEO 古川 エドワード 英太郎 氏
	第2講座	取引先審査のプロが語る！海外企業との取引における鉄則 三井物産クレジットコンサルティング株式会社 代表取締役社長 松居 敏哉
料金	無料	
定員	30名	
場所	三井物産クレジットコンサルティング株式会社 本社 セミナールーム (東京都中央区日本橋人形町一丁目14番8号 郵船水天宮前ビル5階) 東京メトロ半蔵門線「水天宮前駅」8番出口前 東京メトロ日比谷線「人形前駅」A2番出口徒歩3分 都営浅草線「人形町駅」A5番出口徒歩5分 都営新宿線「浜町駅」A2番出口徒歩9分	

FAXお申込み用紙 FAX. 03-5962-3002

※メールでの申し込みを希望される方は、下記項目を記載の上、conocer-supporttkzqsmcc@mitsui.com宛てにご連絡下さい。

フリガナ	フリガナ	
貴社名	ご参加者名	
お役職	メール アドレス	@
貴社 住所	〒 _____	
	TEL ()	FAX ()

- 1.受付後、「登録確認メール」をお送りいたします。
- 2.ご提供頂いた個人情報、弊社提供サービスおよびセミナー開催のご案内にのみ使用し、それ以外には使用しません。
- 3.お問合せは 三井物産クレジットコンサルティング(TEL:03-5962-3017)までお願いいたします。